

NECROLOGIE **ARNOLD HEERTJE (1934-2020)** ECONOMOOR

Kleurrijk, eigenzinnig dwarsdenker

Generaties scholieren kenden hem vooral van het lesboek *De Kern van de Economie*.

Door een onzer redacteuren

Voor econoom Arnold Heertje begon het met een simpele vraag: waarom zijn sommige mensen arm? Dat komt door de economie, leerde hij tijdens de Tweede Wereldoorlog al van een prediker met wie hij als kind uit een joods gezin in contact kwam via zijn onderduikadres. Het antwoord zei hem niets. „Maar ik wist wel: als ik de kans krijg, ga ik later economie studeren”, zou hij later verklaren.

De zaterdag op 86-jarige leeftijd overleden Arnold Heertje wijdde zijn leven aan de economie. Hij zou het na de oorlog in 1951 gaan studeren aan de Universiteit van Amsterdam. De academie was voor de in Breda geboren Heertje de ultieme plek voor vrijdenkers. Hij zou er tot aan zijn pensionering in 2006 nooit meer weggaan. Als hoogleraar staatsrecht en later economische geschiedenis leerde hij menig student wat volgens hem de kern van de zaak was: welvaart moest breder worden begrepen dan tot dan toe gangbaar was.

Economie, vond Heertje, werd te nauw gedefinieerd. „De economie geeft alleen maar aandacht aan de prijs van een oliebol”, zei hij in 1999 in *NRC Handelsblad*. Wie echte welvaart wilde bestuderen, moest volgens hem ook zaken als milieu, geluk en leefomgeving in de definitie betrekken.

Tallose leerlingen op middelbare



Arnold Heertje, een econoom die volgens collega Arnoud Boot „niet meeging met de waan van de dag”.

scholen namen zijn kennis vanaf de jaren 60 tot zich via het leerboek *De Kern van de Economie*, wat een standaardwerk zou worden in het voortgezet onderwijs. Volgens hemzelf zijn er bijna een miljoen exemplaren van verkocht. Heertje bleef het naar eigen zeggen elke vier jaar vernieuwen.

Faam verwierf hij ook met een ander werk, *Economie en technische*

ontwikkeling. Al in 1973 waarschuwde hij daarin voor bedrijfsmonopolies die kunnen ontstaan bij voortgaande technologische ontwikkeling en de afzijdigheid van de overheid daarin. Bovendien gebruikte hij als een van de eersten in Nederland de speltheorie: een manier van kansberekening om de strategie van marktdeelnemers te voorspellen.

Het waren kritische kanttekeningen zoals hij die wel vaker zette binnen het publieke debat. Heertje was een dwarsdenker. Niet in de laatste plaats nam hij daarbij geregeld zijn eigen Partij voor de Arbeid en haar fixatie op economische groei onder vuur. Met name wijlen premier Wim Kok moest het ontgelden. Die had volgens Heertje in de jaren 90 dé kans gemist

om wettelijk te investeren in de toekomst van Nederland. Ook hier kwam zijn begrip van welvaart om de hoek kijken. „Zorgen voor groei, maar met oog voor cultuur, natuur en milieu, de niet-reproduceerbare goederen. Dat heeft Kok verzuimd. Nee, de geschiedenis zal zeer negatief over Wim Kok oordelen.”

Ook collega-economen kregen er nog wel eens van langs. Heertje was naar eigen zeggen geabonneerd op „wel veertig internationale tijdschriften”. In tegenstelling tot zijn vakgenoten. „Als ik een artikel schrijf in *The history of political economy*, ziet

Heertje keerde zich tegen wat hij zag als een fixatie op economische groei

helemaal niemand dat. Nederlandse economen hebben geen idee. Ze zijn te gierig om al die tijdschriften aan te schaffen”, zei hij in 2006 tegen NRC. En hij bewaarde alles, tot een collectie van wel 12.000 economische werken, waaronder een eerste druk van *Das Kapital*, van Karl Marx.

Na zijn pensionering als hoogleraar wist Heertje de media nog steeds te vinden met zijn ideeën. Nadat hij columnist was geweest in *NRC Handelsblad*, kreeg hij rond de eeuwwisseling een column in *Het Parool*, samen met zoon en cabaretier Raoul. Zo hield hij zich aan wat hij bij zijn afscheid als hoogleraar staatsrechtshoudkunde in 1999 al had aangekondigd: „Ik heb gezegd, maar nog steeds niet alles”. Arnold Heertje was getrouwd en had drie zoons.

INTERVIEW **MICHELE BAREGGI** TOPMAN ATHORA

‘De Nederlandse polissen blijven hier’

Levensverzekeringen staan onder druk. Maar Athora, de nieuwe eigenaar van Vivat, blijft zich juist hierop concentreren.

Door onze redacteur **Eva Smal**

In een klap werd het tot nu toe vrij onbekende Athora woensdagavond een van de grootste verzekeraars van Nederland, maar van een feestje was volgens de Italiaanse topman Michele Bareggi geen sprake. „In deze tijden kunnen we het niet echt vieren. Maar tevreden, dat zijn we wel.”

Athora is nu eigenaar van Vivat, de verzekeraar die ooit voortkwam uit het genationaliseerde SNS Reaal. Athora maakte deze week voor Vivat als geheel een bedrag - naar verluidt 2,6 miljard euro - over aan de Chinese investeerder Anbang. Het onderdeel met daarin de schadeverzekeringen werd direct voor 416 miljoen euro doorverkocht aan NN.

Athora specialiseert zich volledig in wat er na de verkoop van de schadetak overblijft van Vivat: levensverzekeringen en pensioenproducten.

Dat is opmerkelijk: er wordt al jaren gewaarschuwd dat de markt hiervoor heel penibel is. Het is door de lage rente moeilijk om voldoende geld te verdienen om aan de langlopende verplichtingen te voldoen. Maar bij de bekendmaking van de koop in juni vorig jaar noemde Bareggi de Nederlandse markt juist „erg aantrekkelijk”.

Vindt u levensverzekeringen nog steeds aantrekkelijk, met de huidige coronacrisis en stress op de financiële markten?

„We geloven er nog steeds in. Nederland is, ofschoon het niet erg groot is, een van de interessantste markten. Er bestaat al lang een systeem van private regelingen voor pensioenen. Consumenten zijn bovendien financieel vaardig en bedrijven heroverwegen regelmatig hoe ze hun pensioenfondsen regelen. Dat biedt voor ons kansen. Wat betreft de coronacrisis: we denken niet dat de behoefte van mensen om te sparen voor hun toekomst of hun pensioen daardoor gaat veranderen.”

Athora begon in 2015 en betrad de Europese markt in dat jaar met de aankoop van Delta Lloyd Deutschland. Daarna volgden Aegon Ireland (2018) en Generali Belgium (2019). Met de aankoop van Vivat heeft het bedrijf nu drie miljoen polishouders, 70 miljard euro onder beheer en 4 miljard euro aan eigen kapitaal.

Waarom kiezen jullie alleen voor leven en pensioen?

„We zijn ervan overtuigd dat we daardoor betere rendementen kunnen maken dan als we onze klanten alles zouden aanbieden. We zijn natuurlijk gewoon gebonden aan de markt voor langlopende beleggingen. Maar wij slagen erin om net een beetje extra te verdienen, terwijl we geen extra risico nemen. Dat is goed voor de polishouders en de andere stakeholders. „Wat je daarbij wel nodig hebt, is schaal. Dat hebben we nu met Vivat.”

De andere Nederlandse verzekeraars zijn juist conglomeraten: die doen, naast leven, ook schade en soms zorg. Denken jullie dat er voor hen een toekomst is?

„Zij hebben op een andere manier voor schaal gekozen, door klanten wereldwijd te willen bedienen. We denken met onze strategie harder te kunnen groeien, maar dat betekent niet dat die andere strategie niet ook kan voortbestaan.”

Denken jullie dat er in Nederland nog meer deals in zitten?



Vivat-hoofdkantoor in Amstelveen.



Loopbaan
Italiaanse econoom

Michele Bareggi (46) werd geboren in Italië. Hij studeerde cum laude af in economie, econometrie en sociale wetenschappen in Milaan. Hij werkte bij Credit Suisse First Boston, Nomura en JP Morgan. Van 2002 tot 2008 was hij co-head verzekeringen bij Lehman Brothers in Europa. Van 2010 tot 2017 werkte hij voor de Europese verzekering- en pensioentak van Morgan Stanley. Sinds 2017 leidt hij Athora.

maand toestemming voor de koop van Vivat.

Heeft DNB jullie nog voorwaarden opgelegd? Bijvoorbeeld dat Vivat in Nederland gevestigd blijft?

„In ons werk met DNB zijn we geen verrassingen tegengekomen. Het feit dat we in Nederland blijven? Wij hebben nooit anders gewild. Onze Belgische dochter is ook in België gevestigd. Ik herhaal het zodat er geen discussie is over onze intentie: de Nederlandse polissen blijven in Nederland.

„We hebben ook in het persbericht geschreven dat we voorlopig geen dividend uitkeren. Ook dat is ons eigen idee. Onze investeerders zoeken geen rendement op de korte termijn.”

Als het over Athora gaat, schrijven Nederlandse media altijd in een bijzin dat jullie in Bermuda zijn gevestigd. Waarom zitten jullie daar?

„We hebben niet echt een hoofdkantoor. Bermuda is een van onze locaties. Athora komt voort uit de Amerikaanse verzekeraar Athora, die ook in Bermuda gevestigd is. We hebben daar nog een sterke link mee via onze herverzekeringen, en daarom zitten we voor een deel in Bermuda.”

Bermuda is een belastingparadijs, heeft dat er niks mee te maken?

„Al onze omzetten, behalve de herverzekeringen, komen uit Europa, al ons kapitaal zit in Europa. En daar betalen we ook belastingen. Het feit dat we deels in Bermuda zitten, heeft geen invloed op onze belastingen.”

U werkte bij Lehman Brothers in 2008. Herkent u dingen uit die tijd in de coronacrisis nu?

„Dit is een heel andere crisis. 2008 was voor mij persoonlijk heel stressvol, maar toen werd vooral de financiële wereld geraakt. De coronacrisis is zwaarder: nu wordt iedereen geraakt, qua gezondheid, sociaal en in bewegingsvrijheid.

„Wat wel hetzelfde is, is dat, net als in 2008, het een soort crisis is die veel mensen nog nooit hebben meegemaakt. Dus veel mensen, inclusief politici, zijn aan het uitvinden hoe gereageerd moet worden, zonder dat we er ervaring mee hebben. Behalve op de financiële markten: daar zie je dat we door 2008 wel ervaring hebben met crashes.”

CONSUMENT & CORONA

Moet ik een voucher accepteren na geannuleerde vlucht?



Deze rubriek behandelt coronagerelateerde consumentenrechtvragen over werk, financiën en vrije tijd.

De kwestie

„We zijn dankbaar voor de Nederlandse steun.” De internationale luchtvaartorganisatie IATA prees Nederland donderdag op Twitter. In Europa is vanwege de coronacrisis voor zo'n 9,2 miljard euro aan tickets geannuleerd, stelt IATA. En Nederland geeft het goede voorbeeld van hoe je dat probleem voor luchtvaartmaatschappijen verzacht: „Door het tijdelijk gebruik van vouchers toe te staan als alternatief voor terugbetaling.” In plaats van geld terug te geven voor geannuleerde vluchten besloten onder andere KLM en Transavia om passagiers vouchers te geven ter waarde van hun boeking. Zo'n voucher is een jaar geldig en kan gebruikt worden voor vluchten tot eind oktober 2021. Wie hem niet gebruikt, kan na een jaar alsnog zijn geld terugvragen. Mag dat zo?

Zo zit het

Minister Cora van Nieuwenhuizen (Infrastructuur, VVD) schreef de Kamer maandag dat het kabinet de voucher-constructie een „acceptabel alternatief” vindt voor geld terug. Passagiers hebben het recht op terugbetaling van hun ticket. „En er wordt voorkomen dat luchtvaartmaatschappijen in nog grotere financiële nood komen”, aldus de minister.

Bij de annulering van een vlucht hebben passagiers dankzij een Europese luchtvaartveror-

dening uit 2004 recht op een alternatieve vlucht of restitutie binnen zeven dagen. Beide opties zijn volgens Van Nieuwenhuizen nu niet realistisch omdat er geen alternatieve vluchten zijn en de luchtvaartmaatschappijen niet genoeg geld in kas hebben. Daarom gaf ze toezichthouder Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) opdracht de overtreding van de EU-verordening niet te handhaven.

Zijn daarmee de rechten van Nederlandse passagiers van tafel? „Nee, de passagiers van wie de vluchten zijn geannuleerd, hebben op basis van de EU-verordening nog steeds recht op terugbetaling binnen zeven dagen”, zegt de in passagiersrechten gespecialiseerde hoogleraar Cees van Dam, van de Universiteit Maastricht en Erasmus Universiteit. Hij wijst erop dat het besluit van de minister slechts gaat over bestuursrechtelijke handhaving door ILT.

Aan de rechten van passagiers doet haar besluit niets af, zegt Van Dam. Van Nieuwenhuizen erkent in de brief dat met haar fiat „de passagiersrechten op zichzelf” niet veranderen. Eurocommissaris van Transport Adina Vlean reageerde negatief op Van Nieuwenhuizens verzoek de regels aan te passen. De Commissie kan dat volgens Van Dam ook niet zomaar want het is „bindende wetgeving”. Hij begrijpt de maatregel van de minister in de huidige situatie, maar de keuze blijft aan de passagier.

Dit betekent de facto dat een passagier alleen via een rechtszaak zijn geld terug kan krijgen. „De rechter moet naar de EU-verordening kijken en die biedt geen mogelijkheid om vanwege corona een uitzondering te maken. De rechter kan dus niet veel anders oordelen dan dat de luchtvaartmaatschappij moet terugbetalen in geld”, zegt Van Dam. Het is volgens hem wel zeer de vraag wat een passagier nu met een nogal tijdrovende rechtsgang wint. Een blik op rechtspraak.nl leert dat dit soort luchtvaartrechtzaken doorgaans zo'n tien tot twaalf maanden duren. Bovendien behandelt de rechtspraak voorlopig alleen urgente zaken.

Er zit voor de passagier dus weinig anders op dan de voucher te gebruiken voor een nieuwe vlucht of een jaar te wachten tot de luchtvaartmaatschappij in cash moet terugbetalen. Het is te hopen dat de luchtvaartmaatschappij tegen die tijd nog niet failliet is. De Consumentenbond heeft de overheid opgeroepen voor die gevallen de terugbetaling in geld te garanderen.

Het antwoord

Op grond van de EU-verordening voor passagiersrechten heb je nog steeds recht op je geld terug. Om dat geld terug te krijgen moet je wel een (tijdrovende) rechtszaak beginnen.

Camil Driessen